



Approvisionnement en or artisanal (2/2) : l'enjeu majeur du préfinancement

À propos d'OCIM

Le groupe OCIM a une longue expérience de la gestion et du financement d'actifs tangibles. Fondé à Paris en 1961, OCIM est dirigé par un membre de la troisième génération de la famille fondatrice. En dehors de son activité immobilière historique, OCIM s'est diversifié dans d'autres actifs considérés comme stratégiques, notamment les métaux précieux monétaires comme l'or et l'argent, en exerçant une double activité complémentaire de négociant et de financier. En qualité de négociant, OCIM achète et vend tout au long de la chaîne de valeur des actifs concernés, des producteurs aux utilisateurs finaux. En qualité de financier, OCIM finance les opérations de la chaîne de valeur, par des prises de participations au capital, de la dette et des investissements alternatifs innovants.

L'intégration des chaînes de valeur ASM dans les marchés formels repose sur l'émergence d'outils de financement alternatifs compétitifs et adaptés à chaque réalité locale.

Dans le secteur des métaux précieux, la recherche d'un approvisionnement éthique et responsable commence par le traitement en amont des chaînes de valeur avec la prise en considération des conditions sociales et environnementales dans lesquelles le minerai est extrait et transformé. Le challenge est bien l'intégration des mineurs artisanaux et à petite échelle (artisanal and small-scale miners ou ASM) dans les marchés officiels. Une gageure, tant le secteur est dispersé, hétérogène dans ses réalités locales et éloigné des circuits formels.

En réalité, ce secteur est spécifique sur au moins deux aspects :

- ❶ la situation précaire des mineurs les incite à vendre leur marchandise au plus tôt, voire avant même de l'avoir extraite;
- ❷ par sécurité et commodité, les mineurs artisanaux privilégient les contreparties avec lesquelles ils ont une relation stable et établie.

En effet, les financements traditionnels n'accompagnent pas les projets artisanaux et à petite échelle et les solutions de micro-crédits, pour compétitifs qu'ils soient dans l'agriculture, ne sont pas adaptés à un secteur marqué par une valeur très élevée des sous-jacents.

ABSENCE DES ACTEURS BANCAIRES

En l'absence de banques traditionnelles, les chaînes de valeur ASM n'ont ainsi d'autre choix que de se s'autofinancer, l'aval finançant l'amont dans un contexte très décentralisé constitué de multiples couches d'intermédiaires. Dans les faits, le rôle de financeur final est souvent joué par des acheteurs internationaux parfois peu scrupuleux, qui préfinancent le secteur en achetant les productions à l'avance moyennant une ristourne, ou de certains financiers qui y voient souvent un moyen commode de sortir des devises du pays. L'importance de cet usage permet d'ailleurs à ces acteurs d'offrir aux mineurs artisanaux des conditions de financement particulièrement attractives.

Pour les chaînes responsables livrant leur marchandise auprès d'affineurs accrédités Good Delivery par le LBMA., les conséquences sont importantes. Car en plus de la nécessité d'accompagner les mineurs artisanaux dans des pratiques vertueuses et d'inscrire les communautés concernées dans des trajectoires de développement durable, toute tentative d'intégration dans les circuits formels doit ainsi comporter un volet de préfinancement. C'est un prérequis pour exister et ne pas rester à l'écart du marché.

ECONOMIES D'ÉCHELLE VIA LA MASSIFICATION DES FINANCEMENTS

Mais comment construire des outils de financement réellement adaptés à ces enjeux ?

Deux conditions doivent être remplies au préalable.

● La première est une professionnalisation du milieu de la chaîne de valeur. Les affineurs et les utilisateurs finaux n'ont pas vocation à financer les mineurs artisanaux. Ce n'est pas leur métier et leur éloignement du terrain ne leur en donnent généralement pas la possibilité. Le financement de chaînes ASM responsables repose donc sur l'émergence d'acteurs financiers alternatifs, capables d'accompagner l'amont dans toutes ses phases opérationnelles (extraction, logistique, transformation) à travers des outils de financement à court terme spécifiques, tout en mitigeant les risques inhérents à cette pratique et en ouvrant la porte des marchés officiels aux mineurs artisanaux. Ces acteurs doivent ainsi maîtriser à la fois les particularités locales de chaque chaîne ASM et les besoins spécifiques des clients finaux.

● La deuxième s'articule autour de la notion de scalabilité. Les chaînes ASM étant des filières très locales et à faibles marges, leur compétitivité repose sur la génération d'économies d'échelle et donc, sur une massification de leurs financements. C'est à ces seules conditions qu'une filière ASM responsable et intégrée dans les marchés formels trouvera les conditions d'une compétitivité durable. C'est à ces mêmes conditions que les affineurs et les clients finaux pourront accéder à des approvisionnements à la fois responsables et traçables.

C'est à ce vaste projet que s'attaque OCIM en soutenant ses partenaires ASM sur le terrain, en leur offrant des solutions de préfinancement et en leur permettant d'accéder aux affineurs et aux utilisateurs, membres du LBMA.



Contact

Laurence Mathiot

Directrice de la Communication
et des Ressources Humaines

laurence.mathiot@ocim.com

+33 1 88 83 86 17

+33 6 48 79 38 95